

第一章 人生の心得

感謝の気持ちと謙虚な心が人生の道を切り開く	16
誰に対しても分け隔てなく心から丁重に接する	18
食事を残したときの料理人への気遣い	16
仕事こそ幸福を導いてくれる	20
人生と経営は賭け事ではない	22
人間は誰もが偉大な存在である	24
人間観から紡ぎ出された純金の言葉	26
常に問題意識を持つて見よ、聞け	30
自分のものと思えば感謝の気持ちが湧く	32
青春とは心の若さである	34
加藤清正は30代で熊本城をつくった	36
11 10 09 08 07 06 05 04 03 02 01	38
若いときの苦労は買ってでもせよ	40
ほかに頼らず自分で責任を取る覚悟を	42
批判に対して弁明も反論もしない	44
叱ってくれる人、注意してくれる人を歓迎する	46
日々反省を繰り返し自己観照の力を培おう	48
16 15 14 13 12	50
能力は60点で十分、大事なのは熱意である	52
「素直な心」が成功も成長も招く	54
熱意・誠実・素直こそ成功へのトライアングル	56
感謝の心が成功の出発点	58
人は誰でも、もともと成功するようになっている	60

第二章 成功の心得

43 42 41 40 39 38 37 36 35 34 33

「勝てば官軍」の商売はいずれ失敗する 84
 生産者の使命はいい物を安くたくさんつくること 84
 この世の貪をなくし、樂土を建設したい 88
 商売は真剣勝負である 90
 雨が降れば傘を差すように、当たり前のことを見せよ 86
 過当競争は罪悪、共存共榮こそ繁栄の道 96 94
 秘密をつくらないガラス張り経営をせよ 92
 経営理念なき会社は発展しない 98
 経営にもダムが必要である 100
 借金を減らし内部留保を増やす方法 102
 何ごとも限度を超えてはならない 104

第二章 商売の心得

32 31 30 29 28 27 26 25 24 23 22

凡人だから、人に任せ、人に尋ねる経営で成功 66
 行き詰まつても行き詰まらないと考える 70
 人間、運が90%だが、残りの10%が大切 72
 まず汗を出せ、汗の中から知恵を出せ 74
 将来、必ず重役になれる方法 76
 訴えが実るまで訴え続ける 78
 「社員稼業」の心意気で主体的に働く 80
 68
 64
 60
 70
 72
 74
 76
 78
 80
 86
 88
 90
 92
 94
 96
 100
 102
 104

ファンをつくる商売人は成功する
サービスとは人に喜びを与えること
常に「商人の心」を忘れてはならない
商いの心得 10 カ条 112

48 47 46 45 44
不況克服の心得 10 カ条 114

第九章 リーダーの心得

女は愛嬌、リーダーも愛嬌 118
社員一人ひとりに声をかけよ 120
「生きた情報」を集める方法 122
叱るときは私心なく命がけで叱る 124
叱られるのがうまい人、下手な人 126

責任者には三つの責任がある 128
経営の原点は人があり 130
仕事の「なぜ」を丁寧に、根気よく説明せよ 132
秀吉は信長の長所を、光秀は信長の欠点を見た 134
部下の能力を最大限に発揮させていくか 136
使いにくい部下を使う度量があるか 138

63 62 61 60
人間観こそ経営における第一ボタン 142
経営は数字の分析や理論などではない 144
社員より先に憂い、社員より後に楽しむ 146
寝ても覚めても経営のことを考えよ 148

第五章 経営者の心得

自らの徳性を高める努力を 150
 自分より優れた人を使えるか 152
 社長の力は3割、7割は社員の力なり 154
 経営者は慎ましくあれ 156
 権限は委譲しても、権威は委譲するなけれ
 優秀な人を集めたら優秀な会社になるのか
 悩みや愚痴を話せる「聞き役」を持て 162
 社員全員に方針を明確に示せ 164
 「上下関係」ではなく「横の関係」に徹せよ 166
 赤字だからリストラは無能・無策の証明なり 168
 秘書役、参謀役、補佐役の三本柱の側近を持つて 170
 「目に見えない要因」を見落とすな 172
 経営の失敗はわれ一人の責任なり 174
 76 75 73 72 71 70 69 68 67 66 65 64

80 79 78 77
 報告者たちを同席させ、情報共有に努めよ
 どんなクレームも最終的に引き受けよ 178
 後継者は謙虚であれ 180
 経営者の資質とは、結局は人柄に尽きる 182
 176

参考文献

184